

Informe de Gestión FUNDACIÓN HUGGER ISLAND. 2017.

Se realizan varias campañas de donación con:

Special Olympics y Procolombia: Abrazadores en edición especial para los deportistas olímpicos con discapacidad mental en compañía de Procolombia, se realiza una entrega en Bogotá con el equipo de donadores y los deportistas antes de ir a su viaje a Panamá a representar a Colombia en los Juegos panamericanos para luego ir a Dubai a los olímpicos. Donamos 50 abrazadores a estos campeones.



Haceb y madres de la escombrera: Donamos 80 Abrazadores a las madres que buscan sus hijos desaparecidos en la comuna 13 en conjunto con la empresa Haceb y el convento de la madre Laura. En compañía de su equipo de psicólogos realizamos un taller de entrega y un trabajo largo de socialización y acompañamiento a las psicólogas de la institución.



Red Cepela y Hugger Island: Abrazadores en donación para excombatientes

En el choco, en compañía de la red de estudios Cepela, la universidad autónoma y Hugger island y alrededor del festival de teatro Selva Adentro, realizamos una donación de 90 Abrazadores a excombatientes y algunos de sus hijos, también a la comunidad que rodeaba el campamento de re inserción.

Con ellos realizamos una entrega en conjunto de algunos voluntarios asistentes al festival.



Santiago corazón: Se realiza una Abrazatón para donación en hospitales en el día del niño. En conjunto con la fundación Santiago corazón donamos 250 abrazadores a niños en el hospital San Vicente de Paul, en la clínica Santa Ana y en la Leon XII. Realizamos actividades con 30 voluntarios, con estudiantes de psicología y pedagogía de la Universidad de Antioquia, psicólogas, médicos, enfermeras y padres de los niños.

Ese día realizamos un taller de sensibilización a los voluntarios asistentes, con los estudiantes de pedagogía realizamos varios talleres hasta la entrega con 4 actos de teatro y explicaciones asociadas al bienestar emocional, resiliencia y actitud con los niños.



En abril del 2017 se contrata a Sara Arteaga, ingeniera de diseño que realizará labores para suplir a Viviana Otálvaro y apoyar a Santiago en distintos proyectos, y Viviana viaja a Alemania y Nueva York a realizar gestión de nuevos proyectos y a la búsqueda de inversionistas y clientes. Esto debido a la oportunidad de reclamar el premio que de The Do School otorgó a la directora para que, con su diseño, buscara donaciones o ventas en Alemania. Se realiza una estrategia de internacionalización

con búsqueda de proveedores logísticos, precios de exportación, permisos, normatividad internacional y propiedad intelectual.

Se encuentran precios posibles para la exportación a casi 32 países, proveedores, unidad mínima viable y estrategias posibles para entrar al mercado. (60 unidades: 7e, 1200 unidades: 2e) Se realizan citas comerciales con la ONU, organizaciones sin ánimo de lucro relacionadas a soporte de mamás con niños con cáncer, autismo con grandes posibilidades luego de una necesaria constitución como empresa en USA. En el mismo país se establece una relación de una posible aliada y distribuidora aun en conversaciones. Se realiza una fuerte estrategia de mercadeo y ventas que se valida con distintas personas en distintos países y con un grupo de líderes de ThyssenGroup y el Social Hub en Berlín con gran éxito. Se comienza a prototipar en octubre y diciembre para ejecutar en el 2018. Esta actividad dura tres días, y se realiza también una sensibilización acerca del emprendimiento social, de la importancia de las emociones y las donaciones.

Con las mujeres realizamos una producción de 2700 abrazadores, se realizaron trabajos de exploración de sus viviendas y necesidades básicas con dos arquitectos voluntarios.





Se promociona la fundación en medios como Blue Radio, El espectador, El tiempo y Radio nacional. Con gran éxito en promoción, donaciones y contactos, solo en periodistas se logran 28.

Se realizan varias aplicaciones a concursos nacionales e internacionales y en mayo ganamos la convocatoria de aceleración del parque del emprendimiento de la Alcaldía de Medellín y la Universidad de Antioquia.

Se realizan varias ventas corporativas a empresas como Glucky, Direktio, Mary Mount, el condor, corporación mundial de la mujer, Eafit, Corteceros y Haceb.

Se abren nuevos canales en tiendas como La corporación mundial de la mujer con su tienda de mis manos que genero más de 700 abrazadores, el museo de Antioquia: 23 Abrazadores y se mantienen los canales del 2016 como Santiago corazón, la librería nueve tres cuartos y Noppa.

En octubre de 2017 Santiago Otálvaro deja de cumplir labores administrativas y continúa como suplente de representante legal en la junta, esta decisión fue una decisión propia tomada por diversos intereses.

En total en el 2017 se producen 2700 abrazadores, se donan 1076 y se venden 1.624.